

**Informes
en profunditat**

42

Invertir en noves idees

Índex

01 Invertir en noves idees

02 Negocis innovadors
amb una base segura

01. Invertir en noves idees

Molts negocis i productes que tenen èxit en altres països mai arriben a implantar-se al nostre territori, o arriben amb molts anys de retard. Els EUA, la Gran Bretanya o els Països Nòrdics són una font inesgotable d'inspiració per a aquelles persones que busquen idees innovadores. La majoria d'empreses innovadores són la readaptació d'algun negoci existent a un altre lloc del planeta. El problema és que no tots els negocis s'adapten a tots els mercats. Cal analitzar bé la idea abans d'invertir-hi i portar-la al teu entorn.

Les claus per adaptar amb èxit idees innovadores són:

- **Comprovar si existeix un públic potencial:** veure si la idea s'adaptarà als gustos locals i veure si existeixen suficients clients potencials per fer rendible la inversió.
- **Qualitat:** el consumidor actual està disposat a pagar per un bon servei.
- **El temps:** els negocis que suposen un estalvi de temps per al client són un valor segur.
- **Cura amb els productes o serveis exòtics:** el públic català sol ser força tradicional en els hàbits de consum, per això molts productes que triomfen fora no tenen èxit en el nostre entorn. Seria convenient que aquells productes importats suposin alguna millora sobre productes coneguts.

02. Negocis innovadors amb base segura

Les tendències de consum que s'exposen a continuació garanteixen l'existència d'un públic potencial a l'hora d'apostar per noves idees. Són la font d'inspiració de la majoria de negocis que triomfen al món:

Luxe a l'abast de tothom

Els estudis de mercat demostren que els negocis que permeten estendre productes exclusius a una gran massa de consumidors tenen grans possibilitats d'èxit.

Les següents idees de negoci intenten explotar el nou gust dels consumidors catalans pels productes amb un cert toc d'exclusivitat. La clau per arribar a aquest públic potencial és convertir en consum de masses els luxes de les classes altes.

- **Hotels apartament d'alt nivell per a executius:** la clau d'aquesta idea és el servei i el preu. Els clients i clientes sempre preferiran apartaments amb més comoditats i preu competitiu. La principal amenaça és que molts hotels ofereixen apartaments en el propi hotel.
 - > Inversió mínima: 750.000 euros per 10 apartaments, 5 d'ells en propietat.
- **Botigues de productes personalitzats i edicions limitades:** la possibilitat d'oferir aquests productes exclusius és una oportunitat de negoci si s'enfoca al mercat dels complements. L'èxit del negoci és que la ubicació i el disseny del local capti a un públic de poder adquisitiu mig-alt.
 - > Inversió mínima: 20.000 euros.
- **Lloguer de cotxes especials:** l'oportunitat de negoci depèn molt del mercat. En ciutats petites la clau són els casaments, que representen el 75% del volum de negoci d'aquestes empreses. Per contra, el lloguer d'altres cotxes especials només pot ser rendible en grans ciutats o localitats turístiques on s'utilitzen per a festes.
 - > Inversió mínima: 36.000 euros per cotxe.
- **Tast de vins a domicili:** la idea consisteix en organitzar reunions de 10 a 20 persones en un domicili per explicar conceptes del vi, realitzar tasts i vendre ampolles i complements. Segons la font consultada, a l'Estat espanyol no existeix cap empresa similar. L'oportunitat d'aquesta idea és que el valor d'una lliçó presencial no es pot substituir per unes nocions a Internet. Tot i això, el principal inconvenient és la dificultat d'acostumar el consumidor/a a un nou canal.
 - > Inversió mínima: 6.000 euros.

Simplifica la vida

Qualsevol idea de negoci que serveixi per estalviar temps, és un èxit segur, sobretot si es tracta de productes i serveis de consum diari.

- **Quiosc-impresora per a edicions internacionals:** un negoci rendible si es planteja com a complement comercial d'una activitat principal, sobretot per a aquells quioscs que vulguin evitar els estocs de les edicions internacionals. La ubicació física de la terminal en polígons d'oficines d'alt nivell i centres convencionals també és la clau. La dificultat d'aquest negoci és el poc públic potencial previsible.
 - > Inversió mínima: 15.000 euros per cada terminal.
- **Esmorzars i premsa a domicili:** la forma de distribució del producte és clau per a aquest tipus de negoci, ja que l'objectiu és resoldre un problema diari i no només de cap de setmana. La gran demanda d'aquests serveis converteix el negoci en una bona oportunitat. El risc és que normalment el client sol·licita aquest servei de forma puntual i no diàriament.
 - > Inversió mínima: 9.000 euros.
- **Neteja de cotxes a domicili:** s'està implantant la neteja de cotxes en pàrquings de centres comercials i també és innovadora la idea de recollida i lliurament a domicili del cotxe netejat. L'inconvenient que pot tenir és el rebuig a deixar les claus del cotxe per part de l'usuari.
 - > Inversió mínima: 60.000 euros.
- **Trasters de lloguer:** és un model de negoci amb bones perspectives de futur. És més viable a les grans ciutats, on hi ha més estudis i apartaments de dimensions reduïdes. La necessitat de més espai en garanteix el futur. Cal tenir en compte que molts habitatges disposen de traster, i per tant és fonamental escollir bé la ubicació.
 - > Inversió mínima: 30.000 euros (5 trasters).
- **"Telemares" per cuinar:** l'empresa basca telemadre (<http://telemadre.com>) disposa d'una plantilla de dones que gaudeixen cuinant, que organitzen el menú setmanal casolà d'oficinistes, enviant la comanda per taxi al lloc de treball. El valor afegit d'aquesta idea és que no suposa un canvi d'hàbits per als consumidors: ja estan acostumats a demanar menjar a domicili.
 - > Inversió mínima: 4.000 euros.

Oferir seguretat

Qualsevol idea que suposi una millora de la seguretat té garantit un públic potencial que seguirà augmentant any rere any.

- **Control de clients per empremta digital:** la idea és comprar un lector d'empremtes digitals de qualitat i adaptar-lo a un software per a la identificació de clients. Aquest producte es pot aplicar al control de socis i clients de gimnasos, biblioteques, gasolineres, videoclubs, etc.
 - > Inversió mínima: 40.000 euros.
- **Control de la llar per veu:** hi ha sistemes intel·ligents que permeten controlar els llums de la llar mitjançant la veu. En poc temps aquests sistemes s'utilitzaran per al control total de l'habitatge. El reconeixement de la veu aplicat a un sistema domòtic permetrà controlar l'aigua, la llum, els electrodomèstics o la persiana. Aquestes aplicacions són un mercat incipient i amb moltes possibilitats, però l'elevat preu de les instal·lacions i la manca d'electrodomèstics que s'adaptin al sistema pot ser insalvable a curt termini.
 - > Inversió mínima: 32.000 euros.
- **Hotels per a joves viatgers:** existeix una gran demanda d'aquest tipus d'allotjaments, poc explotats en el nostre país. Els joves europeus en són clients potencials. L'èxit d'aquest negoci no depèn d'un preu econòmic, si no dels serveis comuns que ofereix l'establiment: sala de lectura, sala de TV, sala per escoltar música, un menjador amb taules col·lectives, etc.
 - > Inversió mínima: 1.000.000 d'euros per un local en propietat de 800 metres.
- **Menjar "gourmet" durant el vol:** hi ha empreses que ofereixen al client la possibilitat de demanar per Internet amb una antelació de 12-24 hores el menú especial que es lliura als clients dels avions. Són menjars per als més exigents: gourmets, vegetarians, persones amb problemes de salut, per un preu de 12 euros.
 - > Inversió mínima: 12.000 euros.

Generació de tecnologies

Els hàbits adquirits pels usuaris de les noves tecnologies convida a plantejar-ne línies de negoci innovadores.

- **Continguts creats per a viatgers:** molts usuaris confien més en l'opinió d'altres internautes que en la informació de les guies de turisme. Per això sorgeixen empreses que creen els seus propis continguts i conviden a participar els usuaris perquè intercanviïn experiències. Entre les principals novetats d'aquest sector hi ha les webs que permeten al viatger o viatgera penjar les seves fotos i comentaris perquè les amistats i/o familiars puguin seguir el seu viatge en temps real. A canvi, aprofiten per vendre viatges.
 - > Inversió mínima : 3.000 euros.
- **Continguts web 2.0:** es tracta de permetre als usuaris i usuàries de qualsevol servei poder dir la seva, poder opinar sobre diferents productes que puguin ser d'interès per a d'altres persones. Moltes vegades abans de comprar, per exemple, un cotxe, ens agradaria conèixer l'opinió de les persones que ja el tenen, per saber si en recomanen la compra, si han tingut qualsevol problema, etc.

Negocis de moda i bellesa

Competir amb les grans firmes de moda és gairebé impossible, però encara podem trobar oportunitats.

- **Sabates per evitar la cel·lulitis i els dolors musculars:** sabates anticel·lulítics que han revolucionat el mercat anglès, alemany i nord-americà. Conegudes amb el nom de MBT, estan dissenyades per obligar l'usuari a recolzar el peu d'una manera diferent a l'habitual, fet que ajuda a tonificar els músculs de les cames, a millorar la postura i a reduir les variacions. És una bona oportunitat d'introduir un producte en el mercat català a curt termini perquè el públic ho comprarà per curiositat. Tot i això, caldrà tenir en compte que per conservar una bona quota de mercat serà important el disseny de la sabata.
 - > Inversió mínima: 500.000 euros per un estoc de 3 mesos.
- **Articles inspirats en l'art:** algunes firmes de moda creen les seves col·leccions inspirant-se en els grans mestres de la pintura. Existeix una empresa madrilenya que transforma les fotografies dels seus clients en articles de moda.
 - > Inversió mínima: 5.000 euros.

Aprofita els canvis socials

Observar els canvis socials és un factor clau per descobrir tendències que generen necessitats no satisfetes.

- **Assessorament legal i casaments per a homosexuals:** el mercat de productes i serveis per a homosexuals fa preveure que aquest negoci té possibilitats de créixer. Hi ha, però, un parell de barreres importants com són, d'una banda, la necessitat de competir amb empreses més veteranes en el sector i, de l'altra, que les empreses que ja realitzen aquest treball per a heterosexuals ocuparan part del mercat.
 - > Inversió mínima: 12.000 euros.
- **Centres d'estètica masculina:** a l'Estat espanyol, la franquícia Lògic Men és pionera en serveis i productes de bellesa exclusivament per a homes.
 - > Inversió mínima: 35.000 euros (un centre d'estètica de 60 metres quadrats).
- **Residències per a jubilats i jubilades estrangeres:** l'oportunitat rau en la capacitat d'oferir centres d'alta qualitat.
 - > Inversió mínima: 48.000 euros per plaça.

El gust per productes i serveis exòtics

Els països llunyans són una font d'inspiració inesgotable per importar negocis.

- **Tapes orientals en barres japoneses:** la idea consisteix en situar a la barra d'un local una cinta mòbil on el client veu passar els plats d'especialitats japoneses i va escollint allò que li ve de gust.
 - > Inversió mínima: 46.000 euros (decoració i infraestructura del local).
- **L'autèntic luxe asiàtic:** s'ha creat un nou concepte de negoci on es pot gaudir de les teràpies i massatges de Bangkok i tractaments de bellesa amb productes asiàtics naturals.
 - > Inversió mínima: 28.000 euros segons el local.

Elaborat per l'Equip de Barcelonanetactiva a partir de les següents fonts d'informació:

- Revista Emprendedores. Dossier “*30 Ideas Nuevas para Montar un Negocio*”

© Barcelona Activa SAU SPM, 1998-2011 - Darrera actualització: 27/02/2011

Tot i que s'ha extremat en tot el possible la cura a assegurar l'exactitud i fidelitat d'aquesta informació i de les dades contingudes, Barcelona Activa SAU SPM no pot acceptar cap responsabilitat legal per les conseqüències que es puguin derivar d'accions empreses com resultat de les conclusions que es puguin extreure d'aquest informe.